

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结(模板8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇一

越来越多的企业开始考虑如何才能选拔出优秀的销售人员，而销售人员是否优秀的标准之一就是能否给企业带来高绩效。下面是本站小编整理的一些关于销售岗位年度工作总结，供您参考。

我现在在x市的一个手机大卖场做店面手机销售□20xx年马上就要过去了，在迎接20xx年的同时，我也对自己的销售工作做一个总结，作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们去用心去做。

一、销售

首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

二、开场白的技巧

好的开场白能够很好地促成顾客开单。顾客在进入一家卖场

后，销售人员是整个营业厅各个部门的代言人，为达到成功交易，销售人员应该掌握好开场白的技巧。开场白需要直接，快速切入正题。

三、营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

四、心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

五、运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。如：少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

六、要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。

如果顾客及早地介入到价格中，遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

七、帮助顾客做决定

在最后一要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。

十月的到来告诉我们20xx年已经快结束了，在上个月底我们公司也开了下半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的

特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助

客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品

知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大

方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户

往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇二

我于__年4月份经过考试、答辩及公司领导研究决定调东湖管理处担任保安队长职务。

到任后，首先熟悉上城的地理环境、工作范围、队员情况，了解后，开始为我自己担心起来，能否胜任，能否对得起公司领导对我的信任。东湖上城的情况远比世纪家园管辖范围复杂的多，小区是开放的，而且分散，上城的十四栋高层环绕石油广场，每栋楼都有车库，单体的、连体的、有很多业主将车库改做商服，并且达到两租、三租，非常混乱，而治安监控点只限在电梯内，这势必给保安治安巡逻增加工作量和治安难度。上城三期的建筑也非常的特别，一栋楼分为四个部分，最下面为地下停车位，上面为智能车库，是用电脑操作停车的。楼的一层、二层为商服，三、四、五层为住宅，

要想进入住宅层需要走得楼的两侧角门，上下十分不便利。这两楼的消防设施进入每家每户，住户家内做饭时，气、烟稍微大一些消防监控就报警，接到报警后，保安员必须去查看，无形中增大了工作量。金融大厦更是乱得很，一层为庆客隆的仓库，二层东湖管理处暂用，保安、维修的宿舍、食堂、餐厅、活动室、洗漱间等，另外还住着其他的施工队，三、四、五层还由建设方使用，六至十层为住宅，80%的户室都是业主买来对外出租，十分复杂。每天从这栋楼出出进进、各形各色的人，而这栋楼的监控设施还没有启用，这楼的安全全靠人防，任务是何等艰巨，任务又是何等的重大。保安员近三十人，只有几个人是部队的复员战士，多数都是地方农村孩子，年龄大多数都不过二十岁，文化水平都是初中还没有读完，人员总体素质过低，更不懂专业知识。队员住的也是比较简陋，这一切的一切每天都在我脑子里，像演电影一样，又着急又犯愁。小区的治安如何管理，队员怎样干，每天想的我头都大了，饭吃不下，觉睡不着，我想我既然来了，接了这个工作就要把它干好，不辜负领导对我的信任，可是先如何下手，从哪干起，一切茫然。这些都被嵇经理看在眼里，和我谈心，和我一起研究、制定保安工作计划和管理方案，并且教我如何带队。一个管理者，光有力气能干活不行，有热情激情也不行，管理者比工人高在哪高就高在要看得远用心带队伍，使队伍有凝聚力、团结、和谐，群则群利，充分发挥个人的积极性，你的保安队工作才能上的去，单靠你一个人能撑起多大的一片天。听了这些我仿佛就像吃了一颗定心丸，心里有底了，我针对保安队伍的现状，组织队员理论学习、培训。

- 1、首先学习治安管理条例、物业管理条例以及相关的法律法规，公司的各项管理规章制度、岗位职责、安全、消防知识，电梯困人解救。

- 2、从实际出发，实施准军事化管理，从难从严落实训练计划。通过近半年的理论学习、培训，提高了队员的综合素质，改善了队员的工作态度，激发了队员团结合作精神，同时也提

高了服务质量，增强了责任感和工作热情。通过强化专业训练，增强了队员体制，完全了军人工作作风，雷厉风行，给小区业主一个安全感。一年来我保安员在执勤中，为住户看管忘记关门的事件数起，为业主看管忘锁车门的事件数起，电梯停电时，帮助居民提拿物品，背老人爬十多层楼梯，帮助老人找孩子等，多次接到住户的邀请和答谢，这些都体现了我们保安队伍整体素质的提高，也是质的飞跃。东湖上城小区是比较复杂的小区，保安在正常巡逻执勤以外，还要肩负着上城小区、金融大厦、庆客隆的商业网点管理。商贩们乱设摊点，占道经营，牌匾不规范，乱设广告灯箱，严重影响了小区的外环境，更有甚者还堵塞了消防通道。这些已成为我们保安队的日常工作，大家知道保安队的人员流动性比较大，有时人员倒不过来，我就自己亲自去清理，有的商贩非常不讲理，我软硬兼施，由于我们没有执法权，收效不是很大，我也经常遭受商贩们的拳脚，仅此这一项工作难度就相当的大。

在接管三期地下车库后，又给保安队的工作增加非常大的工作量，一天24小时离不开人，有时人员不够我就亲自跟着倒班，车库里的部分设施没有完全启用，有的还没用就坏了，为了保证车辆的安全，我们想办法修复，我的一个想法就是不能让业主的经济受到损失，不能使管理处荣誉受到损害，同时要保证我队员的人身安全。

在工作中也遇到很困难，队员流动性大，有时三五个一起离职，招队员又不能同时招到。倒班人手足，我就与班长们跟队员一起倒班，招来的队员都比我小还好带，难招时招来的队员又的比我大，年龄28岁的我就扮29岁的。有一次招来一个队员，年龄已37岁，我就要扮38岁的。我的实际年龄才24岁呀，在妈妈的眼里我还是一个需要关照的孩子呀！有不高兴的时候妈妈还要哄着我，可我在这儿如同队员们的父母，处处替他们着想，怕他们受委屈，怕他们冷着、冻着，有病了给他们买药，带他们去看病，逢年过节想家时，要哄他们开心，逗他们乐。有时我心里很苦，但想到我的工作，有领导

的支持，大家的关心、帮助我还是幸福的。

东湖上城小区是开放式小区，保安的工作就不只是单一的治安巡逻任务，同时肩负着小区的其他管理，工作的多样化使保安在各方面得到了充分的锻炼，综合素质也得到了相应的提升。一年来由于我们加强了小区治安安防，自业主入住以来，未发生火灾和盗抢案件，业主的人身和财产安全有了基本保证。给小区居民一个安全、和谐、文明、舒适的生活环境。

回顾一年来所走的路，有感叹、也有欣慰，感叹的是一年来自己虽作了很多工作，但也有不尽意的地方，还须努力学习，总结经验，吸取教训。欣慰的是我的队伍成形了，整体素质提高了，在原有基础上上了一个台阶，而自己在组织能力和管理能力上得到了一定的锻炼，也成熟了很多，虽取得了一定的成绩，但要感谢公司领导给予的正确指导，感谢东湖管理处的领导给予的大力支持和东湖管理处的各位前辈帮助。使我在今后工作中动力无穷，更上一层楼，来答谢公司领导对我的信任及同仁们的关怀。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇三

一、人事行政及管理工作

1. 员工考勤管理。

主要是严格员工日常请休假制度，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理，基本保障了考勤有效的管理，做到全年考勤统计及核算无差错。顺利的完成考勤的统计工作。

2. 员工入职、离职管理。

按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

3. 办理社保及公积金。

及时为新员工缴纳社保及公积金，保证公司员工权益，为公司降低用工之风险。及时停办离职员工社保、公积金，为公司减少损失。为员工申报报销医疗保险、生育险、工伤保险等相关事宜，保证员工自身利益。（及时申报范文安、陈向东工伤相关事宜）

4. 员工劳动合同的签订及管理

人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，新入职员工在入职后一个月内均签订劳动合同，劳动合同的签订率达到100%。每月定期查看各个分公司劳动合同是否有人员到期，并提前拟定合同续签意见表发至相关人员审核，严格按照公司规定在审核之后再拟定合同，及时为到期员工签订合同。20××年成都系统共签订劳动合同170份（包含新老员工及各个岗位的劳动合同）。将各个公司的劳动合同分别存放并录入电脑及t3内做好合同登记存档。

5. 采购事宜

负责公司所有办公用品、医用品、贡果及其它物品的采购。严格按照公司规定流程申请采购，做到一切以公司利益为准则，保质保量，尽最大努力为公司节省资金。

6. 成都系统所有公告的制作及传递，每周二及时编辑各类公告文件，并在t3内及时发布。及时整理公告文件并分类存档管理，供相关人员查阅。

7. 工作证的制作。为各分公司转正人员制作工作证，督促各分公司将离职人员之工作证退回成都公司保管。

8. 员工培训

给公司新进员工做一个月的培训计划，拟定各部门对新员工的培训时间并通知相关部门主管，发放培训计划表，负责人事方面的培训及管理培训效果测试。督促各部门培训日程安排，协调各部门培训时间，逐渐完善培训计划。

9. 样品管理。

严格按照公司规定，管理好二楼及三楼样品，做好借还记录，保证样品的完好，保证实物与帐目一致。

二、招聘事宜

三、20××年工作计划

1、加强沟通，抓好招聘工作

随着公司的不断发展，公司对人才的需求，将成为企业重中之重，结合公司发展的实际需求，满足公司各岗位工作需要，20××年人事工作着手加大与各个部门沟通力度，了解各部门所需要人员岗位需求，加强网络招聘，充实公司人才队伍，强化专业人才的储备，为各个部门招聘到满意人员，为公司的市场化经营提供有力的保障。

2、员工考勤管理。

考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理。主要是严格员工日常请休假制度，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。

3、员工入职、离职管理

及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

4、办理社保及公积金。按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。为新员工缴纳社保及公积金，为公司降低用工之风险，保证公司员工权益。做好离职员工社保、公积金的转出。

5、员工劳动合同的签订及管理

人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，按时为新员工签订劳动合同。

6、完善20××年各类办公物品的采购工作

走向市场，了解市场行情做好采价准备，对所有采购物品要严把质量关。

总之，作为公司对外的窗口，人事组将以新变化迎接新的挑战，新气象树立新的形象。在工作之余不断学习，不断提高自身综合素质。

新的一年，我们继续改进和提高，继续与时俱进，我们将以此为起点，在公司领导的引领下，在各个部门的相互配合支持下，在20××年的工作中，提高一个新的台阶。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇四

春花秋实，寒暑往来，咱们将又送走了一年的完美光阴。____年的工作圆满完成任务，全体护理人员为提高护理工作水平而拼搏奋斗，其经验及教训会指导咱们今后的思路。

一、坚持以法律为准绳，依法执业，提升信任工作。

在当今医疗纠纷增多的这天，护理人员心理、社会压力也在逐渐加大，但做为管理者有职责把好依法执业这道关，对没有取得执业资格的护士进行严格考核考评，跟班工作，不允许自行倒班，不仅仅使护理质量得到保证，也使病人的权益得到了保障，保证了护理队伍中人员素质和质量，今年新招聘的两名护士都是已取得执业证的人员，确保了在为患者治疗的过程中得到高技术护理人员的呵护和治疗。

二、坚持以等级医院标准指南，提升管理工作。

借等级医院评审的东风，以等级医院评审标准做为工作的指南，制定了护理部及护士长考核标准，完善了护理缺陷上报制度等，使护理工作做到有章可寻，有据可依。各种会议都如期按时进行了召开，确实透过规范的管理，使科室护士长心里明白了该干什么，如何干，例会每月开2~4次；护理工作业务院长每季参加一次；每月进行检查工作汇报总结一次；质控会议每季进行一次；每季召开教学例会一次；护理部每季对中重度缺陷进行分析一次；满意度调查科室每月一次，护理部每季一次，护士长夜间查房每月反馈一次，护理查房大查房一次，各科定自查二次，质量分析会及缺陷分析会各科室每月一次，都到达了规范所要求的标准。也真正地透过这些活动使护理问题得到了及时发现，及时整改，使各项护理工作逐步规范化，标准化，护理质量有了较大的提升，确保了全年护理安全无事故，重度缺陷为零。

三、坚持以人为本，以病人为中心的人性化护理，提升服务工作。

人性化护理工作在我院将进两年，其间全体护理人员逐步发奋的去用心为患者带给更优质的服务，让患者从心底感到满意。一年中各科室都推出了自我新的服务举措。如：只要有人走进办公室就有一名护士起立去问候；从患者入院到出院健康教育个贯穿始终，对出院病人进行家访，妇产科送产妇出院等，使病人满意度始终持续在89%以上，护理纠纷为零。护

理投诉为零，提升了护理人员的意识和沟通技巧，并且在护理查房中也贯穿了以人性化的理念去护理病员，服务病员，从而提升了护理服务工作，得到了领导及患者的好评。

四、坚持人才培养力度加大，提升人员素质。

医院的发展关键是否有人才，有了人才容易创新，容易出成绩，在一年中全院业务领悟十次，各科每月坚持领悟2次；护理查房每科二次，全院大查房一次；每月护理技术考核一次，全部合格率100%；三基理论全院培训一次，考核一次；用心开展科研活动，内科的科研论文已报送厂里参加创新项目评选，其它项目也初见成效；继续再教育考核每季一次，从而提高了全体护理人员的业务素质，今年有三名护士长到太原省卫生厅参加培训，全体护士长参加了护理部组织的院感和护理新知识、新理论的培训。从而提高了她们的管理意识和管理水平，使我院的管理水平有了大的提升。

五、坚持以护理质量为主线，提升护理工作质量。

以质量求发展这是大家都明白的道理，认真实施两级网络管理，职责明确，分工明确，每周、每月坚持自查，抽查考核，及时反馈，及时整改。临床科室告知程序随时进行抽查，晨会还进行了三基理论提问，个性是护理病历进行及时检查，不规范者及时反馈，使护理病历的质量逐月提高。从十月份起执行了规范性护理查房，透过制定标准对各科每月护理查房进行考评，提高大家的用心性，对业务素质的提高，规避医疗风险起了用心的作用，院内感染工作在护理检查中也重点之一，发现问题及时提出，及时改正，杜绝了问题的再次发生。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇五

一、 政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二、 增强法制意识：

认真学习《护士法》及其他法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事，依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法、依法减少的发生。

三、 工作学习方面：

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证病人的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌对待病人，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄，着装整洁，礼貌待患者，态度和蔼，语言规范。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种疾病知识了解不够，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲采各种“营养”；二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的学习态度，主动向同事们请教，积极参加医院和科室组织的业务学习；三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验自己所学的知识，找出不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而感到自豪，在今后工作中，我将加倍努力，做好护士工作计划，为人类的护理事业而作出自己应有的、最大的贡献，树立全心全意为病人服务的宗旨。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇六

一、严于律己，加强学习党的先进理论，进一步提高政治思想觉悟。一年来，我始终坚持邓小平理论和三个代表重要思想，深入学习科学发展观，及时了解党的先进性动态，在党的期间，我认真研读报告，深刻领悟精神，树立正确的世界观、人生观、价值观来指导自己的学习、工作和生活实践。在思想上积极抵御拜金主义、一切向钱看等腐朽思想的侵蚀。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、努力学习法律及各项业务知识，不断提高自身综合素质。

在工作中，坚持一边工作一边学习。(一)、坚持科学发展观，深刻领会科学发展观的实质内涵，增强自己贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性;认真学习党的报告及全会精神，为建成全面小康社会作出自己应有的贡献。(二)、努力学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑操作，不断提高办公室业务工作能力。(三)认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。三、脚踏实地，埋头苦干，爱岗敬业，勤恳工作，按时按量完成工作任务 在法院办公室工作期间，我始终不渝地坚持平心戒燥、与人为善、踏实工作的态度，具有强烈的事业心和责任感，坚持实事求是的原则。做到了“四个好”，即自己份内的工作主动干好、

上级机关安排的工作必须做好、领导交办的事情想法办好、同事求助的事情尽力办好：一是在主任的领导下积极做好法院各部门内部协调工作。法院办公室是法院内部的“枢纽”和对外接待的“窗口”，代表法院系统的形象。为此，我每天坚持按时、准点上下班，认真有礼地接待各方当事人和上访群众，真正做到了“三不”即态度不燥、言语不急、法律讲解不断，使当事人来访的过程变成我们宣传法院良好形象和法律知识的過程。同时，主动协调法院内部各部门的工作，做到了及时汇报(向上级机关和领导)、及时反馈(种类情况和信息)、及时通知(各种会议和活动)，为有效地促进法院以审判为主的各项工作的顺利开展作出了自己的贡献。

一年来，虽然在工作岗位上完成了一些工作，取得了一定的成绩，但这些并未给自己带来一丝成就和轻松感，反而愈加觉得沉重，总觉得工作起来始终不能称心如意，不如别人游刃有余。在写材料过程中，面对工作杂多的情况，往往疲于应付。工作的全局性、前瞻性、创新性不够，缺乏全局性把握，不能很好地理解领导意图并融入文稿，与领导要求有相当差距。

今后，我一定克服困难，弥补不足，扬长避短，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，当好参谋助手，做一名合格的人民公仆，为全面建成小康社会做出自己的贡献！

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇七

随着集团公司改革的步伐加快，首先，我们在去年“三转”主题教育活动取得成果的基础上，结合社区改革发展进程，广泛开展了促“三转”树“三观”主题教育活动，通过活动载体使广大党员干部职工牢固树立“发展观、市场观、创新观”。先后开展了“为社区的生存与发展进一言”、“生存与发展”征文、“经营项目建议征集”、“生存与发展”座

谈会等系列活动，共征集到社区各单位论文×××篇、建议××条，使全体党员干部职工的思想`和行动统一到主辅分离、改制分流上来，为社区改革发展稳定大局奠定坚实的基础。其次，不断寻找与规范化、标准化的物业管理存在的差距，根据国务院颁布的《物业管理条例》，结合实际组织房产、收费等四名基层支部书记集中一星期时间讨论审议，制订了《运作制度》、《内部岗位责任制》、《装修管理与指南》、《工作质量标准》《员工考核制度》《文化手册》《公众制度》等7大类149项规章制度，努力使社区的物业服务更精细化，工作更具体化，责任更清晰化，做到人人、事事、处处有标准，时时有监控，以最快的速度缩短与同行业先进水平的差距。三是优化人力资源。我们按照上级要求，对人员进行合理分配重组，共转岗分流163人。

1、建立健全工作机制。我们始终把落实党委工作运行机制作为一件大事来抓，一是先后出台了《关于党政领导岗位范围及工作分工的意见》、《关于大兴求真务实之风确保各项工作落实的意见》、《关于实施党委工作责任制和创新工作实践的意见》等一系列文件。二是注重安排部署和检查考核紧密结合。年初制定目标、年中交流自查、年终评比考核。年初，与社区各基层党组织签定了《党建工作目标责任书》；年中，组织各支部开展自查和交流活动；年终，由社区党委组织考核，考核的结果与社区干部的年终奖金和先进评比挂钩。三是规范了党建联席会议制度，制定下发了《**社区党建联席会议章程》。章程注重从社区改革的实际、党员分布、构成的现状出发，对进一步优化基层党支部管理作了一些探索。四是建立了党政领导基层组织建设联系点制度，社区班子成员按照分工，分片承包各服务站和管理中心。同时，明确各服务站、管理中心党支部书记为社区基层组织建设工作直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

2、建立健全党建组织网络。我们按照基础上创新的工作思路，规范和完善党建工作的目标，我们先后成立了党的建设研究会，建立了理论学习网络和党风廉政建设监督网络，制定全

年学习计划，设立了党风廉政建设监督员。进一步落实《党支部工作条例》，完善了各党支部的组织建设，有效整合了社区党建工作资源，党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用在社区得到了有效的发挥。在此基础上，我们加强了党员教育和发展工作，把党员发展工作的重心前移，强化入党积极分子的培养教育，通过大力宣传党的政治主张，做深入细致的思想政治工作，不断严格了要求入党积极分子的条件，确保新党员的质量。

两个岗位以上 销售岗位年度工作总结篇八

一年来，在局党委和局领导的正确领导下，紧紧围绕我局工作重点，按时组织全科人员学习有关文件、政策精神，以转变工作作风、强化服务意识，围绕创一流供电这个中心思想，努力在生产技术管理、电网建设上下功夫。在加强安全管理，优质服务。和各项考核的促进下，圆满完成了局下达的各项工作任务。

一、完成我局制定的共同管理目标：

生技科坚持把提高职工的思想觉悟和工作热情放在首位，从不把政治思想学习作为形式主义来抓，不但坚持了每星期二、五的政治学习制度，按照布置的学习内容组织认真进行学习，每个人都作好了心得笔记和学习感想，并且把学习的结果运用到生产技术管理的各个方面，以学习促进各项工作的开展，端正了工作态度，提高了大家的工作积极性，从而保证了全科职工自觉遵守劳动纪律，无发生迟到旷工现象；在完成本职工作任务的同时，认真完成上级布置的临时任务；自觉遵守法规、法令，没有发生任何违纪现象；积极开展党风廉政建设，无发生任何与党风廉政建设相违背的人和事；无发生违犯计划生育现象；上半年完成通讯报导12篇，按局规定篇数完成上半年宣传工作。

二、圆满完成科工作目标：

进入20--年以来，我们首先对我局工程安排情况进行了认真的分析，分清轻重缓急，工作有重点有重心，把110千伏--输变电工程□110kv--电厂配套工程的一变电站、--变电站和110kv--线、第二期35kv农网建设改造项目和35千伏一、一、一、一、一、一、一、一、一等变电站的设备工程，站容站貌、主变增容等电网改造工作作为今年工作重点来完成，全年共完成以下几个方面的工作。

1、完成110kv--变前期准备土建施工协调以及安装协调工作□110kv--输变电工程是我局今年工作的重点工作，也是省市电业局要求必须按时完成的项目。为了作好这项工作，我们生技科进行了具体分工，明确了责任。尽可能压缩前期设计时间，经常与市院设计人员沟通，为下一步施工尽可能争取多余的时间，在施工过程中及时协调施工过程中存在的有工程技术等方面的问题并及时向领导进行汇报，并与施工安装单位、设计单位、设备厂家等联系，协商督促解决，有力的促进了工程顺利实施。目前，已完成该工程基础开挖，砼垫层预制，设备招标，图纸会审、土建施工、设备安装等方面的工作，为惠沟变早日投运奠定了良好的基础。

2、完成我局部分输、配电改造工作，由于我局输、变电设备以及站容站貌陈旧，我们结合我局实际，先后制定出一变、--变土建改造方案，--新建方案、--变、--增容方案，全市渡夏方案。目前，大部分工程都已实施结束，为我局供电安全提供了可靠的供电保证。为我局创一流县级供电企业有了一个良好的开端。

3、规划设计和上报第二期35kv农网建设改造项目、第二期35kv农网改造是我局一项重要工作之一，也是一科工作的一项重要内容，为此，我科10名成员均参与了该项工作，付出了大量劳动和精力。本次共实施35kv输变电工程7项，完成

投资一一万元，由于对施工加大了协调力度，及时处理施工过程中存在问题，使35kv工程按省市局要求时间完工，并顺利通过市局组织的初步验收，受到了市局验收人员的好评。